



Manager Payer Relations (m/w/d)

Über LEO Pharma

Die LEO Pharma GmbH ist das deutsche Tochterunternehmen der „LEO Pharma A/S“, die ihren Sitz in Ballerup, Dänemark, hat. Eröffnet wurde die deutsche Niederlassung im Jahre 1992 mit 5 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Heute sind weltweit ca. 4800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei LEO Pharma tätig. Die Schlüsselfaktoren für den Erfolg von LEO sind Unabhängigkeit, Leistungsfähigkeit, Stabilität sowie in erster Linie Verantwortungsbewusstsein.

LEO blickt auf eine lange Tradition als unabhängiges, forschendes Unternehmen zurück. Diese Tradition ermöglicht es LEO, innovative wirksame und sichere Produkte in den Bereichen Dermatologie, Thrombose sowie mittlerweile auch im Bereich der Biologics zu entwickeln und zu vermarkten und damit letztendlich einen Beitrag zur Gesundheit und zum Verständnis für den Fortschritt der medizinischen Wissenschaft zu leisten.

Im Gegensatz zu vielen anderen Pharmaunternehmen ist LEO als private Stiftung völlig unabhängig von fremden Kapitalinteressen. Die Gewinne bleiben im Unternehmen zum Nutzen von Forschung und Entwicklung in freier Entscheidung.

Seit dem 1. Juni 2008 ist LEO Deutschland Mitglied des AKG e. V. (Arzneimittel und Kooperation im Gesundheitswesen) und setzt sich für ein transparentes und faires Unternehmensverhalten ein.

Stellenbeschreibung

Zur weiteren Verstärkung im Bereich Commercial Excellence & Strategy suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n Manager Payer Relations (m/w/d).

Ihr neuer Aufgabenbereich

Sie übernehmen eigenständig und eigenverantwortlich die folgenden Hauptaufgaben und berichten dabei an den zuständigen Director Commercial Excellence & Strategy:

- Primärer Ansprechpartner für Krankenkassen und Kassenärztliche Vereinigungen (KV) zu allen inhaltlichen Themen die Produkte und das Unternehmen betreffen
- Entwicklung innovativer Vertragslösungen (gem. §§130 und 140 SGB V), sowie Umsetzung neuer und bestehender Vertragslösungen mit Krankenkassen und Kassenärztliche Vereinigungen
 - Identifizierung und Priorisierung der Entscheidungsträger von Kostenträgern und Kassenärztlichen Vereinigungen, nach ihrer strategischen Bedeutung zur Sicherstellung und Erhaltung eines bestmöglichen Marktzugangs
 - Selbstständige Identifizierung, Definition und Ausarbeitung von Mehrwertkomponenten für Kostenträger, Kassenärztliche Vereinigungen und Berufsverbänden
 - Entwicklung, Planung und interne Abstimmung von Rabattvertragsentwürfen und Mehrwertverträgen für Bestandsprodukte
 - Koordination und Monitoring der Entwicklung und Implementierung von Mehrwertkomponenten
 - Rentabilitätsprüfung, Marktbeobachtung und Wettbewerbsanalyse zu bestehenden Verträgen mit Kostenträgern
- Vor-, Nachbereitung und Mitwirken bei Vertragsverhandlungen mit Krankenkassen, Kassenärztliche Vereinigungen und ärztlichen Berufsverbänden
 - Selbstständige Entwicklung, Planung und Umsetzung von innovativen Vertragsstrukturen und Kooperationen einschließlich des Mitwirkens bei Vertragsverhandlungen
- Mitwirkung bei der Erstellung produktbezogener Informationen und Materialien für die oben genannte Kundengruppe



- Bestmöglichen Rahmenbedingungen in der Versorgungslandschaft zu schaffen und tragfähige Kontakte zu gesundheitspolitischen Meinungsbildnern aufzubauen
- Verantwortliche, (pro)-aktive Begleitung, einschließlich Monitoring, regionaler Arzneimittelsteuerungsprozesse in den KV-Bezirken und Ableitung von Handlungsempfehlungen daraus

Was wir von Ihnen erwarten

Berufliche/Fachliche Kompetenzen:

- Abgeschlossenes Hochschulstudium (z.B. Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Gesundheitsmanagement, Naturwissenschaften, Humanmedizin) oder vergleichbare Ausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrungen im Gesundheitswesen idealerweise in einer ähnlichen Funktion oder in einer Krankenkasse oder einer Kassenärztlichen Vereinigung
- Einschlägige Erfahrung im Gestalten/Verhandeln von Verträgen gem.SGB V
- Konzeptionelle und strategische Stärke
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke und Überzeugungskraft
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Persönliche und soziale Kompetenzen:

- Branchen- und Marktkenntnis
- Zusammenarbeit
- Kundenorientierung
- Innovationsmanagement
- Effektive Kommunikation
- Ergebnisorientierung

Was wir Ihnen bieten

Es erwarten Sie herausfordernde Aufgaben in einem dynamischen und international tätigen Unternehmen, welches geprägt ist durch Innovation und ein ausgezeichnetes Betriebsklima.

Bei Ihrem Einstieg unterstützen wir Sie in maximaler Weise durch eine gezielte und profunde Einarbeitung. Die Vergütung sowie die sozialen Leistungen sind überdurchschnittlich.

Interessiert?

Dann senden Sie bitte Ihre ausführlichen Bewerbungsunterlagen inkl. Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail an recruiting-germany@leo-pharma.com. Frau Ljiljana Terze beantwortet auch gerne vorab Ihre Fragen unter der Telefonnummer 06102 201 0.

LEO Pharma GmbH

Frankfurter Straße 233, A 3
63263 Neu-Isenburg

E-Mail: recruiting-germany@leo-pharma.com

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!